

# Komunikacja interpersonalna + dopasowana do osobowości

## #1 Diagnoza Twojego typu osobowości oraz stylu komunikacji i współpracy - wypełnij kwestionariusz Insights Discovery™

- **Przed szkoleniem** wypełnij online kwestionariusz Insights Discovery (ok. 15-20 minut).
- **Insights Discovery™** to metoda bazująca na teorii osobowości C.G. Junga, oparta o badanie kwestionariuszowe online, opracowana z zachowaniem standardów profesjonalnego testu psychologicznego. Raporty (profile indywidualne Insights) tworzone na podstawie odpowiedzi udzielonych w kwestionariuszu, obrazują w sposób przystępny dla środowiska biznesowego, indywidualne preferencje i różnice w stylu funkcjonowania ludzi. Kwestionariusz Insights jest narzędziem samoopisowym (uczestnik sam siebie opisuje poprzez wybór odpowiedzi na różne pytania), nie służy ocenie lecz autorefleksji i rozwojowi jednostek oraz zespołów. Diagnozę Insights oraz warsztaty bazujące na tej diagnozie mogą prowadzić tylko trenerzy certyfikowani przez Insights International / Poland. Więcej informacji na temat Insights Discovery: [www.insights.pl](http://www.insights.pl)
- W czasie 3-dnia szkolenia otrzymasz Twój indywidualny opisowy raport stworzony na podstawie udzielonych przez Ciebie odpowiedzi w kwestionariuszu.
- Twój raport - profil Insights Discovery, będzie zawierał graficzne zobrazowanie oraz opis, z którego dowiesz się: jaki jest Twój typ osobowości oraz dominujący styl komunikacji / współpracy, wynikający z Twoich preferencji osobowościowych. Profil opisuje także Twoje mocne strony i wyzwania w komunikacji z innymi; jak funkcjonujesz w tzw. „dobrym dniu” i jak zmienia się Twój styl komunikacji w „złym dniu” – w konflikcie, pod wpływem stresu; jaki jest Twój „typ antagonistyczny” i nad czym możesz pracować aby lepiej komunikować się z osobami o innych niż Ty preferencjach osobowościowych.
- Twój indywidualny profil Insights będzie dla Ciebie punktem odniesienia w czasie 3-go dnia szkolenia szkolenia. Dostaniesz go także w wersji papierowej i elektronicznej - będziesz mógł udostępnić go Twoim współpracownikom.

# Komunikacja interpersonalna + dopasowana do osobowości

## #2 Komunikacja i współpraca w zespole na bazie Insights Discovery™

- Magia percepcji – odkryjesz, jak osobowość człowieka wpływa na sposób postrzegania innych ludzi i odbierania ich zachowań.
- Poznasz różne wymiary osobowości i ich wpływ na komunikację oraz współpracę w zespole i z Twoimi partnerami biznesowymi.
- Dowiesz się, jakie są mocne strony i ograniczenia w komunikacji każdego z typów osobowości oraz w interakcji różnych typów między sobą.
- Nauczysz się rozpoznawać różne style komunikacji i preferencje osobowościowe pod kątem współpracy z różnymi osobami - na podstawie mowy werbalnej i niewerbalnej Twoich rozmówców.
- Nauczysz się, w jaki sposób mówić do różnych pod względem osobowości ludzi, aby uzyskać pożądany efekt np. zmotywować do działania, zaangażować, przekonać do czegoś.
- Odkryjesz, jak zmienia się sposób komunikacji różnych osób pod wpływem stresu. Poznasz „zły dzień” i „cień” różnych typów osobowości w biznesie.
- Nauczysz się dopasowywać swój styl komunikacji i współpracy do różnych preferencji osobowościowych Twoich współpracowników / szefów / klientów.
- Poznasz Twój dominujący styl komunikacji i dowiesz się, jakie są Twoje mocne strony a jakie wyzwania wynikające z Twojej osobowości i preferowanego stylu komunikacji.
- Poznasz mechanizm "zmiany" Twojej osobowości pod wpływem stresu.
- Odkryjesz które wymiary Twojej osobowości warto wzmacniać a które tonować w komunikacji z konkretnymi osobami, aby uzyskać pożądany efekt?
- Nauczysz się, jak efektywniej rozmawiać z różnymi typami współpracowników, przełożonych, klientów.
- Dowiesz się, w jaki sposób możesz poszerzać własną strefę komfortu – aby uzupełniać swoją osobowość nowymi kompetencjami.

# Komunikacja interpersonalna + dopasowana do osobowości

## #3 Ukryte Poziomy Komunikatów™ - to, czego nie widać i nie słychać, ale wpływa na rozmówcę

- Kiedy nie wiadomo o co chodzi..., chodzi o Ukryte Poziomy Komunikatów™! Jak je odczytywać i posługiwać się nimi, by zrozumieć to, co niezrozumiałe?
- Jak przekładać treści z ukrytych poziomów komunikatów na poziomy jawne tak, by inni lepiej rozumieli nas?
- Czemu model 4 płaszczyzn komunikacyjnych wg F.S. von Thun'a nie wystarcza do budowania porozumienia.

## #4 Metaprogramy - jak zmieniać własne strategie percepcyjno-komunikacyjne

- W jaki sposób filtrujemy informacje i tworzymy nasze własne strategie komunikacyjne,
- Jak rozpoznać, z jakich Metaprogramów korzysta nasz rozmówca,
- Jak dopasować swój komunikat w zależności od Metaprogramu rozmówcy,

- Przegląd najważniejszych Metaprogramów:
  - proaktywny vs reaktywny,
  - „od” vs „ku”,
  - wewnętrzny vs zewnętrzny,
  - opcje vs procedury,
  - ogólny vs konkretny,
  - zgodność vs niezgodność.

# Komunikacja interpersonalna + dopasowana do osobowości

## #5 Jak radzić sobie z chwytami i zniekształceniami w rozmowie - Metamodel

- **Jak rozpoznawać w wypowiedziach Twoich rozmówców:**
  - generalizacje i kwantyfikatory ogólne,
  - brak związku logicznego lub przyczynowo-skutkowego,
  - przrzucanie odpowiedzialności,
  - równię pochyłą,
  - czytanie w myślach i ukryte założenia,
  - modalne operatory konieczności,
  - modalne operatory możliwości,
  - nominalizacje,
  - niedookreślone rzeczowniki,
  - niedookreślone czasowniki,
  - oceny i sądy,
- Jak poprowadzić rozmówcę do „gry w otwarte karty” postępując się pytaniami z Metamodelu,
- Jak zmieniać kierunek rozmowy z niekonstruktywnego na pozytywny dla obu stron, dzięki neurolingwistyce (odpowiedni dobór słów, presupozycji i składni),

## #6 Komunikacja interpersonalna w zespole projektowym, czyli jak razem wypracować rozwiązanie

- Jak zgłaszać pomysły i rozwiązania,
- Jak krytykować pomysły i rozwiązania, by nie podciąć autorowi skrzydeł,
- Jak zachować się, gdy ktoś Cię krytykuje,
- Jak dać feedback korygujący lub docenić,
- Jak zmieniać swoją komunikację, gdy chcesz:
  - zmotywować do działania, do podjęcia decyzji,
  - zaangażować i wzmocnić odpowiedzialność,
- Jak poinformować lub uzyskać informacje.

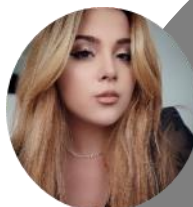
# Komunikacja interpersonalna + dopasowana do osobowości

## #7 Dyplomacja w komunikacji mówionej i pisanej

- Jak komunikować problem, dezaprobatę i niezadowolenie,
- Jak pospieszać opieszatych,
- Jak wyznaczać granice i mówić o swoich potrzebach/oczekiwaniach.

## #8 Jak zadbać o efektywność w komunikacji interpersonalnej

- Diagnoza Twojego stylu i optymalizacja strategii w komunikowaniu się
- Jak dobierać narzędzia komunikacji w zależności od celu
- Jak używać komunikacji werbalnej i niewerbalnej, by wzmacniać przesłanie i utrzymać skupienie odbiorcy?
- Jak kontrolować rozmowę? Sztuka prowadzenia rozmówcy za pomocą pytań otwartych i zamkniętych
- A co gdy inni mówią i... mało z tego wynika? Narzędzia aktywnego słuchania do etycznego „challenge'owania”:
  - Parafrazowanie
  - Dopytywanie
  - Zatrzymywanie
  - Podsumowywanie
  - Odzwierciedlanie



**Masz pytania?  
Zapraszam do kontaktu**

Adrianna Ostrowska  
Koordynator  
ds. szkoleń otwartych  
789 220 112  
[adrianna.ostrowska@4grow.pl](mailto:adrianna.ostrowska@4grow.pl)